

## フィンテック

# 老人ホーム・ホテル・太陽光から海外物件まで ネットの力で事業資金調達のあり方変わる

maneo

### 業界最古参のサービス事業

成立ローン総額は約380億円規模

maneoおよび100%子会社でサイト運営や投資家の管理を行うmaneoマーケット（以下、総称してマネオ）は2007年に設立されたソーシャルレンディングのプラットフォーム運営会社で、国内事業者としては最古参にあたる。「maneo」の名称でサービスを運営し、インターネット上で投資家の募集や管理などを行っている。

その商品ラインナップは事業者向けローンや不動産担保付きローンまで多岐にわたる。2015年12月末時点で成立したローン総額は約380億円に達し、日本では最大の規模を誇っている。

これらいわゆる事業者向けローンに加え、不動産会社などが物件を取得する際の資金を提供するメザンローンファンドも活発に取り扱う。この場合はmaneo側がSPCを設立、募集した資金をSPCに融資し、そのSPC資金をメザンとして出資する形態を取ることが多い。これには東証ジャスダック上場で商業施設・物流施設の開発や運営を手掛けるロジコムの子会社、LCレンディングなどが借手を集め、maneoが投資家を募る「LCレンディングセレクトファンド」などがある。LCレンディングも独自のソー

シャルレンディングプラットフォームを有しているが、同社サイトとmaneoとそれぞれで募集を行い、多くの資金調達、案件内容の多様化を図っている。

maneoの代表取締役である瀧本憲治氏はこれまで不動産・株式投資を行うUBI社のCEOとして活動していたが、maneoの運営に専念すべく2014年に代表取締役に就任した。同氏はソーシャルレンディングに着目する理由についてこう話す。

「メガバンクをはじめ既存の金融機関が資金の借り手・貸し手双方のニーズにすべて応えきれているとは言いがたい。不動産マーケットをみても、物件タイプやエリア、規模などによっては優良ながらローンが調達しにくい案件もある。当社のプラットフォームを通じて、こうした日本のいびつな投融資マーケットをさらに成熟し使い勝手のよいものにしていきたい」。

### 老人ホームやホテルの開発案件も進行

“プレREIT”の市場づくりに着目

maneoのプラットフォームは、これまで実質的に大手企業しか手掛けられなかった分野に風穴を開ける可能性も秘めている。その一つが“プレREIT”の市場である。

「REITへの物件組み入れを前提とした、ウェアハウジング、ブリッジファンドなどのいわばプレREITの市場は、デット・エクイティともにリスクが低いうえ、短期で比較的高いリターンを狙える。金融機関から融資を断られ、また企業が自社保有する体力がなくても、ソーシャルレンディングを用いて資金調達できる。利回りを上手く調節できれば、個人投資家にとっても魅力は大きいはずだ」（瀧本氏）。

プレREIT市場により幅広い資金が流入することは、結果としてREITマーケット全体を活性化することにもつながりそうだ。資金面だけが問題になっているわけではないが、太陽光発電施設などのインフラ関連、あるいはヘルスケア関連施設などへの取り組みをみれば明らかのように、REITのノンコアアセットへの資金流入は遅々として進んでいない。瀧本氏は続ける。

「太陽光発電に関していえば、用地情報を取得し、近隣調整や地上権の設定などを行い収益化するまでに一定の期間とリスクテイクが必要。maneoでは既にいくつものプロジェクト資金調達に成功している。今後東証のインフラファンド市場が発展すれば、ソーシャルレンディング経由での物件供給も活発化するかもしれない」。

既にmaneoの資金を活用した有料老人ホームの開発も実現している。2015年8月に札幌市中央区で開業した「イリーゼ宮の森」（オペレーターは長谷川介護サービス）がそれで、maneoは土地購入資金として投資家から3,300万円を募集し、同プロジェクトに融資した。ローンはすでに完済されており、5.5%のリターンを確定している。

加えて2015年には不動産ファンド運用のユニ・アジア キャピタル ジャパンと共同し、名古屋でホテルピスタを開発するための土地取得費用調達プロジェクトが、maneo・LCレンディングそれぞれを通じて進行中だ。maneoでは総額9,000万円（利回り6.0%・借入期間34か月）、LCレンディングでは総額2億1,000万円（利回り6.5%・借入期間12か月）の募集が行われており、1月20日現在でmaneoでは満額の9,000万円、LCレンディングでは1億917万円の調達に成功している。

### 国内外問わずコラボにも積極的

運用残高1,000億円規模を目指す

2015年12月末時点のmaneoの登録者数は3万



瀧本憲治 氏  
代表取締役

1,500人、そのうちアクティブユーザーは3,500人の規模にある。平均投資額は約300万円。投資家の年齢層は30～40歳台が中心である。

マネオは現在の運用残高100億円を将来的には1,000億円規模まで拡大させる計画。投資家のすそ野を広げるため、さまざまな形態でのコラボレーションを進めている。2015年10月にはFX取引事業者を傘下に抱えるGMOクリックホールディングスとの資本業務提携の検討開始をアナウンスした。今後、GMOによるソーシャルレンディングサービスの開発などで協業していく。FXの投資家は新たな投資機会に敏感であり、ソーシャルレンディング市場との親和性が見込めるためである。

国内ばかりではなく海外マーケットにも目を向ける。15年10月にはアメリカの投資会社がmaneoと提携、maneoのシステムを利用してアメリカの不動産に投資できるプラットフォーム「ガイアファンディング」が誕生した。さらに東南アジアや欧米のデベロッパーなどからも、プラットフォームを活用して日本の投資家資金を呼び込みたいという相談は数多いという。個人投資家からみても、分散投資などの観点からアウトバウンド投資の需要は高まりをみせている。

だが、ソーシャルレンディングには課題も少なくない。他社が運営するサービスのなかには既に借入金返済の延滞が発生している案件があり、今後もしデフォルトが起これば業界全体の信用に傷がつくことは避けられない。また投資家がソーシャルレンディングで得た収益は現段階では他の所得との総合課税である。本当の意味でマーケットを拡大させるためには分離課税の導入が不可欠であろう。

瀧本氏は「国策として“貯蓄から投資へ”という流れがあるなかで金融庁からの後押しもいただいている。今後も密接に意見交換しつつ事業を拡大させていきたい」と語る。

マネオが推進するソーシャルレンディングの市場が広がれば、今後より多くの不動産事業者の資金調達手段が多様化することとなる。同社の今後の取り組みに大いに注目したい。

### maneoに掲載された投資案件

maneoのウェブサイトスクリーンショット。画面には「不動産担保付きローンファンド235号」という投資案件の募集状況が表示されている。募集総額が¥40,050,000とあり、残り募集金額は¥0となっている。また、投資収益シミュレーションやローンファンド募集条件も確認できる。

このプロジェクトでは不動産事業者の仕入れ資金として総額1億6,000万円を調達した。利回りは6.5%で借入期間は13か月。なお同社に限らず、貸出案件が2件以上になっている（複数化されている）のは金融庁からの要請の一環による措置。スクリーンショット撮影日は1月20日